

## **Relatório de atividades - Meta 4.3**

### **Relatório de Atividades - Projeto de Curricularização**

**Projeto:** Emprego de tecnologias digitais e redes sociais na estruturação de estratégias de negócio para a agricultura familiar e microempreendimentos em Boituva - SP e Região

**Referência:** Meta 4 - Atividade 4.3

#### **1.Identificação da Meta**

- Meta 4: Criação do grupo do WhatsApp Business para ligar os fornecedores aos clientes
- Período Planejado: 01 de julho de 2025 a 05 de dezembro de 2025.

#### **2. Identificação da Atividade Executada**

**Atividade 4.3:** Simulação de Estratégia de Negócio e Diagnóstico dos Participantes para a criação do perfil comercial, organização de contatos por etiqueta, etc.

- **Responsável Designado:** Vitor Faustino Tirabassi
- **Período Planejado da Atividade:** 01 de outubro de 2025 a 30 de novembro de 2025.
- **Indicador Quantitativo:** Quantidade de Horas
- **Indicador Qualitativo:** Organização das redes sociais por demandas da comunidade.

#### **3. Descrição da Execução**

Para facilitar a introdução ao WhatsApp Business e evitar a instalação imediata do aplicativo durante a aula, a atividade foi realizada através de um formulário de simulação. O objetivo foi permitir que os participantes estruturassem suas lojas e estratégias no digital antes de irem para a prática no celular.

A execução seguiu o seguinte fluxo:

**Aplicação do Exercício Prático:** Foi disponibilizado um formulário estruturado onde os participantes simularam a configuração completa de uma conta comercial, preenchendo campos estratégicos:

- **Vitrine (Perfil):** Definição de Nome Comercial, Descrição (diferenciais) e Horário de Atendimento.
- **Comunicação Automatizada:** Criação de textos para "Mensagem de Saudação" e "Mensagem de Ausência", além da configuração lógica de Respostas Rápidas (atalhos /pagamento e /entrega).

- **Catálogo:** Simulação de cadastro de um produto (Nome, Preço e Descrição).
- **Planejamento:** Definição de público-alvo e metas de vendas.

## 4. Coleta e Análise

As respostas foram enviadas para o e-mail da equipe do projeto. Com esses dados, foi possível categorizar os participantes com base na "Categoria do Negócio" informada e no nível de maturidade digital demonstrado nas respostas.

### 4.1 Feedback Personalizado

A equipe analisou cada formulário e enviou um feedback individual para os participantes via WhatsApp, validando as mensagens criadas ou sugerindo melhorias (ex: tornar a saudação mais acolhedora ou a descrição do produto mais detalhada).

## 5. Resultados Alcançados

A atividade permitiu que os participantes visualizassem a estrutura profissional do WhatsApp Business sem a pressão imediata da tecnologia.

Como resultado, a equipe do projeto obteve um mapeamento detalhado das demandas dos alunos. Identificou-se, por exemplo, quais participantes já possuíam uma identidade visual definida e quais precisavam de mais apoio na redação comercial. Isso otimizou a etapa seguinte de instalação, pois os alunos já possuíam os textos e configurações "prontos" e validados pela equipe.

## 5. Evidências

### 5.1 Formulário usado para a realização da atividade prática

**Exercício Prático: Estratégia de Negócio com WhatsApp Business**

Preencha os campos abaixo para montar sua estratégia digital. Ao final, clique em "Enviar Respostas".

---

**Parte 1: A Vitrine do Seu Negócio (Perfil Comercial)**

1. Nome Comercial (claro e fácil de lembrar):  
Ex: Horta da Serra, Geleias da Lúcia

2. Descrição Curta (quem é você, o que vende e seu diferencial):  
Ex: Verduras orgânicas colhidas na hora, entregues toda sexta-feira...

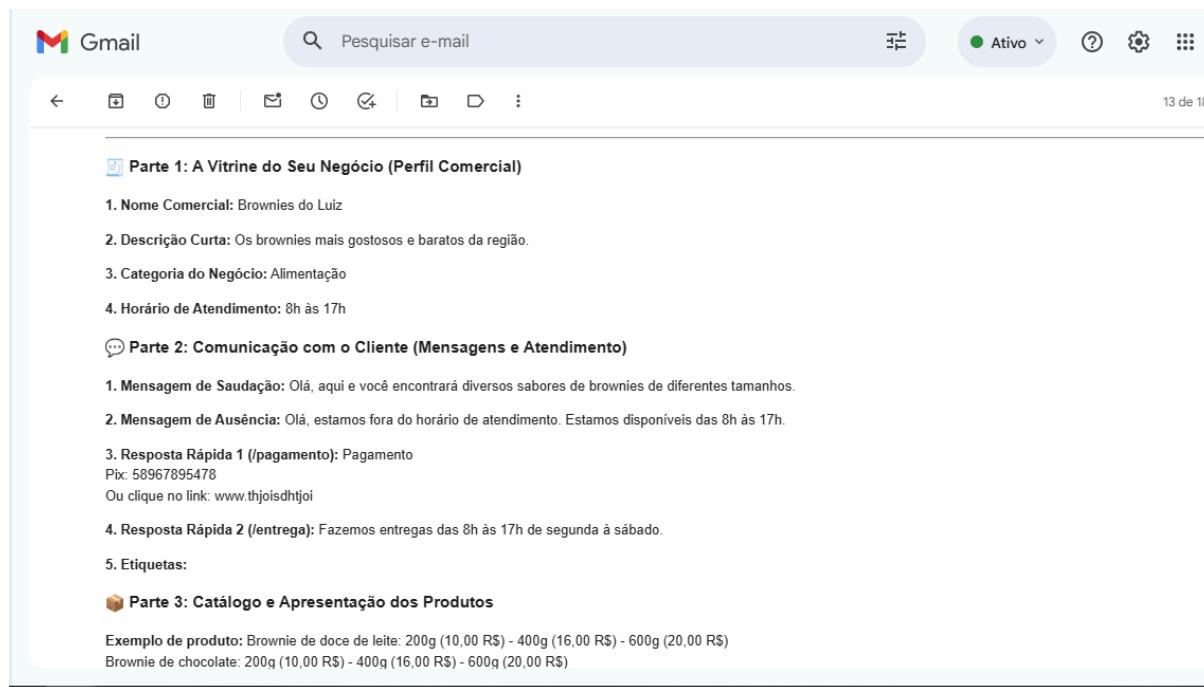
3. Categoria do Negócio:  
Ex: Agricultura, Produtos Artesanais, Panificação

imagem 1 - formulário usado para a realização da atividade prática

O formulário completo pode ser visualizado através do link:  
<https://vercel.com/stephanys-projects-ed63f2b2>

## 5.2 Respostas recebidas no e-mail

Na imagem 2 temos um exemplo de uma das respostas recebidas referente a atividade desenvolvida durante uma das aulas. As respostas completas podem ser encontradas no documento pdf “Respostas - Atividade Prática WhatsApp Business”.



*Imagen 2 - Demonstração de um dos e-mail recebidos com as respostas*

## 5. Feedback enviado pela equipe

Abaixo temos um exemplo de uma das análises enviadas aos participantes do curso referente a atividade desenvolvida durante uma das aulas. As análises completas podem ser encontradas no documento pdf “Análises - Atividade Prática WhatsApp Business”.

### 5.1 - FeedBack da Atividade Prática

#### Parte 1 – A Vitrine do Seu Negócio (Perfil Comercial)

**Pontos Fortes:**

- O nome “Café e Flores” é simples, direto e fácil de lembrar, ideal para uma marca local e artesanal.
- A descrição curta é clara e atrativa (“Os brownies mais gostosos e baratos da região”), despertando interesse imediato.
- A categoria do negócio foi bem escolhida (“Alimentação”), o que facilita que o cliente identifique o tipo de produto oferecido.

#### **Pontos de Melhoria:**

- Acrescentar o endereço (ou ao menos o bairro/cidade) no perfil comercial para gerar mais credibilidade e facilitar entregas locais.
  - No horário de atendimento, incluir também os dias da semana (ex: “Segunda a sábado, das 8h às 17h”).
- 

## **Parte 2 – Comunicação com o Cliente (Mensagens e Atendimento)**

#### **Pontos Fortes:**

- As mensagens automáticas e respostas rápidas foram bem estruturadas, demonstrando bom entendimento do funcionamento do WhatsApp Business.
- As respostas rápidas (/pagamento e /entrega) estão bem pensadas e facilitam o atendimento.

#### **Pontos de Melhoria:**

- Revisar pequenos erros de digitação na mensagem de saudação (“Olá, aqui e você encontrará...” → “Olá! Aqui você encontrará...”).
- A mensagem de ausência pode ser mais acolhedora:

Exemplo: “Olá! No momento estamos fora do horário de atendimento, mas logo estaremos de volta para adoçar o seu dia 🍭.” (O uso de emojis pode deixar as mensagens mais acolhedoras)

**Dica:** Incluir uma mensagem de agradecimento após a compra, reforçando o relacionamento com o cliente.

---

## **Parte 3 – Catálogo e Apresentação dos Produtos**

### **Pontos Fortes:**

- A descrição dos produtos está bem organizada e padronizada, com tamanhos e preços variados, isso transmite clareza e profissionalismo.
- A ideia de incluir um link para vendas mostra entendimento sobre integração entre canais de atendimento e vendas.

### **Pontos de Melhoria:**

- Poderia incluir descrições mais detalhadas dos sabores (ex: “Brownie de doce de leite com cobertura cremosa feita artesanalmente”).
  - A seção de etiquetas está incompleta, é importante criar etiquetas como “Novo cliente”, “Pedido entregue”, “Pagamento pendente” para melhor organização interna.
- 

## **Parte 4 – Estratégia e Planejamento**

### **Pontos Fortes:**

- O público-alvo foi identificado (moradores de Sorocaba), mostrando atenção à localização e ao mercado local.
- As ideias de conteúdo para status (bastidores, avaliações e fotos) são excelentes para engajamento e construção de confiança.
- A meta de vendas (50 brownies por mês) é realista e demonstra pensamento estratégico inicial.

### **Pontos de Melhoria:**

- Especificar melhor o **público-alvo**: faixa etária, hábitos de consumo e preferências. Exemplo: “jovens e adultos de 18 a 35 anos que buscam sobremesas artesanais e acessíveis.” Isso torna mais fácil atingir a meta inicial tendo um foco específico em um grupo.
- Poderia detalhar ações concretas para atingir a meta, como promoções, parcerias com cafeterias ou descontos para clientes recorrentes.

- Sugerir o uso dos status e listas de transmissão de forma mais planejada, criando uma rotina de postagens semanais.

### Avaliação Geral

Critério	Avaliação	Comentário
<b>Completude da Atividade</b>	Excelente	Todas as partes foram preenchidas.
<b>Clareza na Comunicação</b>	Boa	Pequenos ajustes de escrita e detalhamento.
<b>Profissionalismo e Organização</b>	Boa	Estrutura coerente e funcional.
<b>Criatividade e Estratégia</b>	Muito Boa	ideias de conteúdo realistas e eficazes.
<b>Domínio da Ferramenta WhatsApp Business</b>	Em desenvolvimento	Boa base, faltando explorar mais recursos (etiquetas e links).

### Resumo Final

O trabalho demonstra compreensão prática dos recursos do WhatsApp Business e aplica conceitos importantes de comunicação e marketing. Luiz apresentou um negócio coerente, criativo e com potencial real. Pequenos ajustes de escrita, detalhamento e uso de recursos visuais tornarão o perfil ainda mais profissional e atrativo para o público.